

## UNTERNEHMEN AUF WACHSTUMSKURS: EPURON SPAIN

Spanien gehört zu den weltweit bedeutendsten Solarmärkten. Bis 2010 wird ein durchschnittliches jährliches Wachstum der neu installierten Leistung von rund 70 Prozent erwartet. EPURON Spain wird diese Entwicklung maßgeblich mitgestalten.

Kurz nachdem 2004 in Spanien ein Einspeisegesetz verabschiedet wurde und der Markt für Erneuerbare Energien einen erheblichen An Schub bekam, nahmen die ersten Mitarbeiter von EPURON in Madrid und Almería ihre Tätigkeit in den Geschäftsfeldern Photovoltaik und



Das EPURON Team in Spanien

Solarthermie auf. Der Markt befand sich zum damaligen Zeitpunkt mit einer installierten Photovoltaikleistung von rund 37 MWp noch in den Kinderschuhen. Im vergangenen Jahr lag die kumulierte Leistung bereits bei über 150 Megawatt und hat sich somit seit 2004 vervierfacht. Analog dazu wuchs auch EPURON: Heute arbeitet in Spanien ein Team von rund 30 Solarexperten. Darüber hinaus wurde im April diesen Jahres ein weiteres Büro in Sevilla eröffnet, um den südspanischen Photovoltaikmarkt intensiver bearbeiten zu können. Die spanischen Niederlassungen verfügen

durch ihre Mitarbeiterstruktur über das gesamte Leistungsspektrum für die erfolgreiche Realisierung von Solarkraftwerken: Eine erstklassige Projektentwicklungsabteilung, international erfahrene Finanzierungsspezialisten, eigene Rechtsanwälte und Marketingkapazitäten aber, auch die enge Einbindung in das globale Netzwerk von EPURON stellen eine optimale Marktbearbeitung sicher. Das Unternehmen hat sich ein exzellentes Netzwerk von lokalen Projekt- und Finanzierungspartnern aufgebaut. Neben der Entwicklung eigener Projekte sind so Zukäufe fertig entwickelter Projekte sowie die gemeinsame Realisierung von Solaranlagen mit Partnern möglich.

EPURON hat das Ziel, zu einem der führenden Entwickler und Finanzierer für Großprojekte im Bereich Photovoltaik und Solarthermie in Spanien zu werden. Mit einem starken Expertenteam im Rücken und einer gut gefüllten Projektpipeline ist dieses Ziel in greifbare Nähe gerückt: Die ersten zwei Projekte in La Junquera und Loja wurden im zweiten Quartal abgeschlossen. Das Geschäftsfeld der solarthermischen Großkraftwerke wird ebenso konsequent vorangetrieben. Von Almería aus plant und entwickelt ein achtköpfiges Team Standorte im Süden Spaniens.

## EDITORIAL

*Mit der Wachstumsstrategie 50 / 50 / 08 hat unser Mutterkonzern Conergy klare Ziele gesetzt: Bis 2008 werden alle Unternehmen der Conergy-Gruppe 50 Prozent ihres Umsatzes im Ausland erwirtschaften und davon wiederum 50 Prozent mit Produkten außerhalb der Photovoltaik. Mit erfolgreich etablierten Tochterunternehmen in den USA, Griechenland, Italien und neun weiteren Ländern ist EPURON bereits auf dem besten Wege, diese Zielvorgabe zu erreichen.*

*Als weltweit wachstumsstärkster Markt für Photovoltaik kommt Spanien eine besondere Rolle in unserer Internationalisierungsstrategie zu. EPURON ist seit 2004 auf der iberischen Halbinsel vertreten und hat nun die ersten Großprojekte umgesetzt – Anlass genug, EPURON Spain zum Schwerpunktthema unseres Newsletters zu machen.*

*Welche Projekte gebaut wurden, welche geplant sind, welche Chancen sich daraus für Investoren ergeben und wie der Markt sich entwickeln wird - das möchten wir Ihnen in dieser Ausgabe unseres Newsletters erläutern. Dazu spricht der Geschäftsführer von EPURON Spain, Antonio Arce, im Interview über Erfolge und Potenziale seines Teams.*

*Selbstverständlich waren wir im vergangenen Quartal nicht nur in Spanien erfolgreich: Im Bereich News halten wir Sie darüber auf dem Laufenden, was sich sonst bei EPURON und Conergy ereignet hat.*

*Wir wünschen Ihnen einen sonnigen Sommer 2007.*

*Die EPURON Geschäftsleitung*

*Nikolaus Krane,  
Joachim Müller  
Thomas-Tim Sävecke*



## INHALT

- S. 2 EPURON News
- S. 3 Vom privaten zum institutionellen Investor: Finanzierung in Spanien
- S. 4 Loja und La Junquera: Solarenergie für die iberische Halbinsel
- S. 5 Gut gefördert: Spaniens PV-Markt
- S. 6-7 Interview mit Antonio Arce, Managing Director EPURON Spain
- S. 7 Conergy News, Kalender, Impressum

## EPURON NEWS

### EPURON reicht Großprojekte in Griechenland ein

Mit EPURON EPE ist EPURON nun auch in Griechenland aktiv. Im Juni hat das Unternehmen Großprojekte mit einem Gesamtvolumen von rund 25 MWp bei der staatlichen griechischen Regulierungsbehörde eingereicht. Damit ist der Grundstein für ein profitables Wachstum in einem der sonnenreichsten Länder Europas gelegt. Das Investitionsvolumen des Projektpakets liegt bei über 140 Millionen Euro. Die Standorte der Großprojekte verteilen sich auf die Regionen Thessalien und Makedonien.

### EPURON gewinnt Werbe-Oscar

EPURON hat auf dem internationalen Werbefestival in Cannes einen Goldenen Löwen für den besten Werbespot gewonnen. Konzipiert und realisiert wurde der Spot von der Werbeagentur Nordpol+ Hamburg - unterstützt vom Bundesministerium für Umwelt.



Ansehen unter [www.epuron.de](http://www.epuron.de)

Der Werbespot demonstriert auf charmante Art, dass die Kraft des Windes – intelligent genutzt - allen zugute kommt. „Dem Nordpol-Team ist es hervorragend gelungen, das Thema Windenergie in Bild und Ton zu übersetzen. Eine tolle Werbung für die Zukunftsbranche der Erneuerbaren Energien“, so Bundesumweltminister Sigmar Gabriel. EPURON wird den Spot für seine internationalen B-2-B Aktivitäten, im TV sowie in der Online-Kommunikation einsetzen.



Teil des Breeze-Portfolios: Windpark Soltau

### Breeze: EPURON übergibt Windportfolio an die HypoVereinsbank

Die EPURON GmbH bringt erneut ein Windparkportfolio in eine Breeze-Transaktion der HypoVereinsbank ein. Das Portfolio in Höhe von 107 Millionen Euro wird Bestandteil der bereits zum dritten Mal von der HVB aufgelegten Windpark-Anleihe Breeze. Insgesamt wurden fünf schlüsselfertige Windprojekte mit einer Gesamtleistung von 76,4 Megawatt (MW) übergeben. Die von EPURON entwickelten Parks befinden sich in Deutschland (68,4 MW) und Frankreich (8 MW). Die Anlagen werden jährlich über 150 Millionen Kilowattstunden Strom erzeugen und decken damit den Strombedarf der Bewohner einer Großstadt mit rund 150.000 Einwohnern.

Die Projektfinanzierung über Breeze hat sich bereits in 2006 als attraktive Finanzierungsoption für die Windprojekte von EPURON bewährt. „Das Interesse institutioneller Investoren an Windprojekten nimmt weiterhin zu. Insbesondere große Portfolios sind aufgrund der hervorragenden Risikostreuung sehr begehrt, so dass wir auch in Zukunft attraktive Pakete in diesem Geschäftsfeld schnüren werden“, erläutert Joachim Müller, Geschäftsführer der EPURON und unter anderem verantwortlich für Finanzen. „Die Investoren legen großen Wert auf Diversifikation des Portfolios. Die zunehmende Internationalisierung unserer Projekte entspricht dieser Nachfrage.“

EPURON hat bislang Windprojekte mit einer Leistung von rund 235 Megawatt entwickelt und finanziert. Im vergangenen Jahr ist das Unternehmen mit Projekten in Frankreich und Italien in das internationale Windgeschäft eingestiegen. Aktuell sind Windprojekte mit einem Umfang von über 600 Megawatt in der Entwicklung.



Detailansicht einer Windenergieanlage

## VOM PRIVATEN ZUM INSTITUTIONELLEN INVESTOR: FINANZIERUNG IN SPANIEN

Die abgeschlossenen spanischen Projekte konnten erfolgreich platziert werden. Und mit den verabschiedeten Gesetzesänderungen kann nun auch die starke Nachfrage von Seiten institutioneller Investoren befriedigt werden.



*Solarpark im andalusischen Loja*

Im Herbst vergangenen Jahres konnte die Abteilung Project Finance einen außerordentlichen Erfolg feiern: Mit der WestLB wurde in Madrid eine Rahmenfinanzierung für die spanischen Photovoltaikprojekte vereinbart. Mit diesem Vertrag war auf einen Schlag das Fremdkapital für Anlagen mit einer Gesamtsitzenleistung von mindestens 45 MWp gesichert, was einer Summe von 394 Millionen Euro entspricht. Für das Team um Florian Pfeffer, das in Spanien für die Finanzierung zuständig ist, war diese Vereinbarung ein wichtiger Schritt: „Dies ist die bislang größte europäische Rahmenfinanzierung, die im Bereich der Photovoltaik abgeschlossen wurde. Wir erhalten durch die Finanzierungsvereinbarung mit der WestLB Planungssicherheit und können alle Projekte, die wir für Spanien geplant haben, ohne Verzögerung verwirklichen.“

Etwas komplizierter gestaltete sich bisher die Strukturierung des Eigenkapitals. Der Grund liegt in den bislang geltenden rechtlichen Regelungen in Spanien: Gefördert wurden vor allem Anlagen, deren Leistungsgröße unter 100 Kilowatt liegt. Für

solche PV-Anlagen wurde eine Einspeisevergütung von 44 Cent pro Kilowattstunde garantiert. Die Vergütungen für Großanlagen, also dem Kerngeschäft von EPURON, lagen weit darunter. Anfang 2007 wurden 23 Cent pro Kilowattstunde gezahlt. Das Leistungsvolumen der EPURON-Anlagen liegt mit 1,6 bzw. 1,5 MWp weit über der 100 kWp-Grenze. Damit diese Anlagen dennoch in einem sinnvollen Maße gefördert werden konnten, war es gängige Praxis in Spanien, Großanlagen in rechtlicher Hinsicht aufzuteilen: Für jeweils 100 kWp wurde eine SL – das spanische Äquivalent zur deutschen GmbH – gegründet und an Investoren weiterveräußert. Das Eigenkapital für diese Teilanlagen wurde für EPURON von lokalen Partnern eingeworben. Die Partner stellten den Kontakt zu privaten Investoren her, die mit ihrem Investment langfristige Anlagen mit guten Renditen erwarben. Um das Eigenkapital für eine Anlage wie die in La Junquera zu stellen, mussten also mindestens 16 Investoren gefunden werden. Dem großen Interesse institutioneller Investoren, spanische PV-Projekte in ihre Portfolios aufzunehmen, konnte innerhalb dieser Rah-

menbedingungen leider nicht entgegen gekommen werden.

Mit neuen gesetzlichen Regelungen wird der administrative Aufwand zukünftig erheblich verringert: Ende Mai 2007 wurde im Rahmen einer Neugestaltung der Förderungsregelungen auch der Satz für Großanlagen angehoben. Damit hat der spanische Gesetzgeber dafür gesorgt, dass neben der Projektentwicklung von Großanlagen auch deren Finanzierung erheblich erleichtert wird. „Wir sind mit dem neuen Gesetz zufrieden“, sagt Florian Pfeffer. „In Zukunft haben wir einen größeren Gestaltungsspielraum bei der Erarbeitung der Finanzierungsstrukturen.“

Die spanischen Photovoltaikprojekte können zukünftig also auch institutionellen Investoren angeboten werden, von deren Seite starke Nachfrage besteht. Für diese Investorengruppe kann EPURON Investitionsmöglichkeiten strukturieren, die dem Bedürfnis nach hohen Volumina und internationaler sowie technologischer Diversifikation in optimaler Weise entspricht.

## LOJA UND LA JUNQUERA: SOLARENERGIE FÜR DIE IBERISCHE HALBINSEL

Mit durchschnittlichen 300 Sonnentagen im Jahr gehört die Region Murcia zu den sonnenreichsten Gebieten in Spanien. Neben der traditionell landwirtschaftlichen Prägung der Region werden diese hervorragenden klimatischen Bedingungen in zunehmendem Maße auch zur Energiegewinnung genutzt. Und eben dort hat EPURON mit einer Einweihung im April den Eintritt in den äußerst attraktiven spanischen Markt abgeschlossen.

Für Domingo Aranda, Bürgermeister von Caravaca de la Cruz, ist der feierliche Anschluss der 1,5 MWp-Anlage „La Junquera“ ein wichtiger Schritt in Richtung Umweltschutz und nachhaltige Energiesicherung. Und auch für EPURON markiert der 12. April ein wichtiges Datum: Mit „La Junquera“ wurde das erste Großprojekt ans Netz angeschlossen – ein großer Erfolg für das spanische Team und der Auftakt für viele Folgeprojekte.



*Photovoltaik-Projekt in Loja, Andalusien*



*Nachgeführte Module in Caravaca de la Cruz*

Das Solarkraftwerk in Caravaca de la Cruz erstreckt sich über 10 Hektar, also über eine Fläche von circa 14 Fußballfeldern. Darauf sind 9.000 Module installiert, die auf zweiachsigen, der Sonne nachgeführten Gestellsystemen befestigt sind. Die Wahl dieser Systeme hat einen guten Grund: Im Verhältnis zu festen Befestigungssystemen sind zwar die Anschaffungskosten höher, dafür wird die Sonneneinstrahlung durch solche Systeme effektiver genutzt. Die Anlagen erwirtschaften rund ein Drittel mehr Energie. Damit sind die Installationskosten in Gebieten mit hohen Einstrahlungswerten in kurzer Zeit ausgeglichen. Die Anlage in Caravaca de la Cruz produziert jährlich rund 3,2 Millionen Kilowattstunden Solarstrom – genug für die Versorgung von 970 Haushalten.

In Anwesenheit des Ministers für Landwirtschaft und Wasser der Region Murcia, Antonio Cerdá, und zahlreichen Vertretern aus den Medien erklärte Thomas-Tim Sävecke bei der Einweihungsveranstaltung, dass sich die spanische Tochter der EPURON hervorragend entwickelt habe: „Mit der Kombination aus internationaler Finanzierungsexpertise und der Zusam-

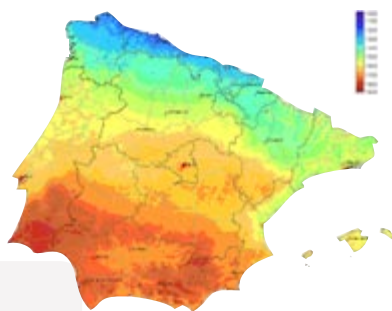
menarbeit mit lokalen Partnern haben wir uns unter den führenden Unternehmen für die Realisierung und Finanzierung von großen Photovoltaik-Kraftwerken in Spanien etabliert.“

Diese Marktposition wird EPURON in diesem Jahr weiter kräftig ausbauen. Der erste Schritt: Einen Monat nach der Einweihung von La Junquera konnte das spanische Team die nächste Photovoltaik-Anlage ans Netz anschließen. Ebenfalls von der Schwesterfirma SunTechnics gebaut, hat der Solarpark Loja in Andalusien eine Leistung von 1,55 Megawatt. Die Anlage wird jährlich rund 2,2 Millionen Kilowattstunden Solarstrom produzieren und ist damit in der Lage, 630 Haushalte mit Energie zu versorgen.

Neben den beiden bereits angeschlossenen Parks entwickelt EPURON zahlreiche weitere Solarprojekte im Süden Spaniens, von denen einige noch in diesem Jahr fertig gestellt werden. Sonnige Aussichten also in Spanien - auch für das Team um Antonio Arce, das auf dem besten Weg ist, zum führenden Projektentwicklungsunternehmen in Spanien zu werden.

## GUT GEFÖRDERT: SPANIENS PV-MARKT

2006 war ein Rekordjahr für den internationalen Photovoltaikmarkt. Nach Informationen der MarketBuzz™-Studie „Annual World Solar Photovoltaic Industry Report“ haben Photovoltaikanlagen 1.744 Megawatt zum globalen Energiemix beigetragen – das entspricht einer Wachstumsquote von 19 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mit einem Marktanteil von 55 Prozent führt Deutschland die internationale Rangliste an, doch im Blickpunkt der Branche stehen mittlerweile andere Märkte. Zum Beispiel Spanien, wo im letzten Jahr ein Zuwachs von 200 Prozent erzielt wurde. Für das sonnenreiche Land ist diese Entwicklung sehr erfreulich – zumal Spanien in starkem Maße von Energieimporten abhängig ist.



Einstrahlungskarte Spanien

### Der Beginn spanischer Solarförderung

Die positive Marktentwicklung ist das Resultat einer Gesetzgebungsinitiative, die vor zehn Jahren gestartet wurde, um Spaniens Energieversorgungssystem mit den Zielen des Kyoto-Protokolls in Einklang zu bringen. Mit dem Electrical Power Act 54/1997 beschloss die spanische Regierung in den späten 90er Jahren, den Elektrizitätsmarkt zu liberalisieren. Gleichzeitig wurde das Ziel festgeschrieben, dass regenerative Energien bis zum Jahr 2010 zwölf Prozent des Energiebedarfs beitragen sollen. Um dieses Ziele zu erreichen, wurde darüber hinaus der Renewable Energy Plan 2005-2010 (REP) verabschiedet, der auch

festen und lukrativen Rahmenbedingungen für Investoren festlegt. Mit Hilfe des REP 2005-2010 konnten in Spanien attraktive marktwirtschaftliche Anreize für die Entwicklung regenerativer Energiesysteme geschaffen werden. Dazu gehören neben Steuererleichterungen auch zinsgünstige Darlehen und staatliche Fördermittel. Im Jahr 2010 wird der Renewable Energy Plan überarbeitet und für den Zeitraum 2011 bis 2020 angepasst.

### Stark für Solar: die neuen Regelungen

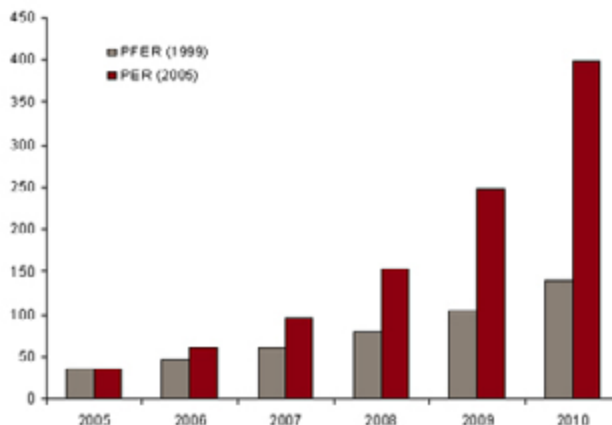
Im Mai dieses Jahres wurde in Spanien ein neues Gesetz verabschiedet, das die rasante Entwicklung des Marktes weiter unterstützen wird. Das Royal Decree 661/2007 löst den Vorgänger 436/2004 ab. Die Einspeisevergütung für Anlagen mit einer Leistung von mehr als 100 kWp wurde darin um 82 Prozent angehoben und wird für eine Laufzeit von 25 Jahren garantiert. Anlagen mit einer Leistung unter 100 kWp werden mit 44 Cent vergütet; Anlagen mit einer Leistung zwischen 100 kWp und 10 MWp erhalten 41,75 Cents pro eingespeiseter Kilowattstunde und für Großanlagen zwischen 10 und 50 MWp ist eine Vergütung von 22,97 Cent vorgesehen. Diese neuen Regelungen wurden von der Branche einhellig begrüßt, sichern sie doch die Einkünfte von Projektentwicklern und Be-

treibern gegen Preisschwankungen und ermöglichen kalkulierbare Investitionen.

Wer den Anschluss einer Solaranlage an das spanische Stromnetz beantragt, muss gemäß der neuen Regelungen eine Sicherheitsleistung von 500,00 Euro pro Kilowatt hinterlegen. Diese Zahlung wird zurück erstattet, wenn die Anlage in Betrieb genommen wird. Mit dieser Regelung wollen die Gesetzgeber den Anteil an Projektentwicklern mit ernsthaftem Realisierungsinteresse erhöhen.

Bedenken herrschen in der Branche derzeit bezüglich der Höchstgrenze von 400 MWp, die nach Ansicht von Marktexperten bereits vor 2010 erreicht sein könnte. Die nächste Gesetzesänderung ist erst für das Jahr 2011 zu erwarten, wenn neue Ziele und Tarife festgelegt werden.

Ähnlich wie in Deutschland hat man in Spanien mit den Einspeisetarifen und Zielsetzungen den Solarmarkt stark ausgebaut. Als eine Folge weisen beide Länder die stärksten Wachstumsraten innerhalb der EU auf. Die neuen Rahmenbedingungen haben ebenfalls bewirkt, dass viele Unternehmen jetzt in spanische Photovoltaik investieren und damit den spanischen Solarmarkt zu einem der international bedeutendsten Märkte der Branche machen.



Geplantes Wachstum nach REP

## INTERVIEW MIT ANTONIO ARCE, MANAGING DIRECTOR EPURON SPAIN

Antonio Arce kam im Juni 2006 zur Conergy-Gruppe. Seit Anfang 2007 ist er Managing Director bei EPURON in Madrid. Im Interview gibt Antonio Arce einen Einblick in den spanischen Markt und erläutert die Strategie von EPURON.

### Was ist das Besondere am spanischen PV-Markt?

Von allen europäischen Ländern hat Spanien das größte Potenzial für die Erzeugung von Solarstrom: Die Solareinstrahlung variiert zwischen 3,2 kWp/m<sup>2</sup> am Tag in Nordspanien und 5,3 kWp/m<sup>2</sup> täglich auf der kanarischen Insel Teneriffa. Dieses enorme Potenzial hat die spanische Regierung erkannt und angefangen, regenerative Energien zu fördern. Nicht zuletzt durch die vielen Vorteile, die diese in vielerlei Hinsicht mit sich bringen: Ökologisch (durch die Milderung des Klimawandels), strategisch (Sicherung der Energieversorgung) und gesellschaftlich (technologische Innovationen, Schaffung von Arbeitsplätzen).

### Wie sehen Sie die Entwicklung des spanischen PV-Marktes?

Alle aktuellen Studien zeigen, dass die Solarindustrie die Ziele, die im Renewable Energy Plan (REP) festgeschrieben sind, bereits zwei Jahre vor Plan erreichen wird. Derzeit sind Projekte mit rund 20 MWp in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium oder werden bereits gebaut. In der Mai-Ausgabe schrieb Photon International, dass einige sehr große Projekte zum Ende des Jahres abgeschlossen sein sollen. Und zwar in einer Größenordnung, dass bereits eines dieser Projekte mehr Kapazitäten hätte als alle Anlagen die 2005 (14,5 MWp) gebaut wurden.

EPURON verfolgt eine geteilte Strategie, die die Entwicklung von mittelgroßen (2 bis 6 MWp) und Großanlagen kombiniert. Damit sichern wir die schnelle und stetige

Umsetzung unserer Projekte. Das erste große Solarkraftwerk ist bereits gesichert und die Arbeiten werden in der zweiten Hälfte des Jahres beginnen.

### Wird sich das neue Energiegesetz auf die Arbeit von EPURON in Spanien auswirken?

Zunächst: Unsere Ziele sind die gleichen geblieben. Wir setzen unseren ambitionierten Plan vom Jahresbeginn um. Es kann aber durchaus einige Änderungen in unserer Finanzierungsstruktur geben. Wenn wir die bisherige Struktur (siehe Artikel „Finanzierung in Spanien“) beibehalten, ist zwar die höchste Einspeisevergütung garantiert. Doch wir prüfen, ob der hohe Aufwand, der bei der Gründung der einzelnen SPVs entsteht, die geringfügig niedrigeren Vergütungen bei mittelgroßen Anlagen aufwiegt. Schließlich beträgt die Differenz lediglich fünf Prozent (siehe Artikel „Spaniens PV-Markt“).

Wenn wir unsere gegenwärtige Struktur ändern, hätte dies den Vorteil, dass wir ein breiteres Investorenpublikum ansprechen würden – von Großinvestoren bis hin zu privaten Anlegern. Bislang vertreten Marktexperten zumeist die Meinung, dass neue rechtliche Strukturen für Anlagen ab 2 MWp sinnvoll seien. Gleichwohl prüfen wir zunächst alle möglichen Szenarien und entscheiden dann, welches der beste Weg für EPURON ist.

### Sind neben Photovoltaik noch andere Technologien in Spanien interessant?

EPURON ist ständig dabei, verschiedene Möglichkeiten im Bereich der regenera-



### ÜBER ANTONIO ARCE

*Antonio Arce (geb. in Cartagena, Murcia, 1963) beendete sein Ingenieursstudium an der technischen Universität von Madrid mit dem Master in Energy Technologies. Den Großteil seiner beruflichen Laufbahn arbeitete Arce für die internationale Unternehmensberatung Accenture. Zu seinen Kunden zählten spanische Energieunternehmen wie Iberdrola, Grupo Endesa, Gas Natural und Unión Fenosa sowie internationale Unternehmen wie Enel, Israeli Electric Authority, Nepa and Electricidad de Portugal. Mit seiner Tätigkeit hat Arce den Liberalisierungsprozess des spanischen Energiemarktes aktiv mitgestaltet. 2006 wechselte Antonio Arce zu EPURON.*

tiven Energien zu evaluieren – mit dem Ziel, unsere Geschäftsfelder zu diversifizieren. Bis heute ist der Markt für Concentrating Solar Power ein besonderer Schwerpunkt von uns. Angeführt von Rainer Kistner hat unser Expertenteam

bereits eine Reihe von Projekten in einem fortgeschrittenen Planungsstadium. Außerdem analysieren wir derzeit die Möglichkeiten für Wind- und Bioenergie, Technologien also, mit denen wir in anderen Märkten bereits äußerst erfolgreich vertreten sind.

**Im Vergleich zum Wettbewerb – welches sind die Stärken von EPURON?**

Beinahe einzigartig im Markt ist unsere Fähigkeit, alle Leistungen aus einer Hand an-

zubieten. Der gesamte Prozess wird von uns gemanagt: Von der Entwicklung über die Finanzierung und den Bau bis hin zum Betrieb von Photovoltaik-Großprojekten.

Einer der Pfeiler unseres Erfolgs ist dabei sicherlich das Know-how in der strukturierten Finanzierung. Unser Projektfinanzierungsteam um Florian Pfeffer hat im Finanzierungsbereich Pionierleistungen vollbracht. Auf der Entwicklungsseite nutzen unsere hoch motivierten Mitarbeiter die Synergien in der internationalen

Conergy-Gruppe bestmöglich. Ebenfalls sehr wichtig sind die Leistungen unserer Konzernunternehmen: SunTechnics kann auf langjährige Erfahrungen in der Planung und im Bau von PV-Anlagen zurückblicken. Conergy wird noch in diesem Jahr mit der Produktion eigener erstklassiger PV-Module beginnen, die dann für unsere Projekte verwendet werden können, und Conergy Services verfügt über beste Referenzen in der Betriebsführung. Ein sehr großer Vorteil ist also, Teil einer starken Gruppe zu sein.

## NEWS AUS DER CONERGY GRUPPE

**SunTechnics baut 20 Megawatt Solarkraftwerk in Korea**

Noch in diesem Jahr wird in SinAn, südwestlich der koreanischen Hauptstadt Seoul Asiens größter Solarpark entstehen. Für die Planung und Realisierung des rund 90 Millionen Euro teuren Solarkraftwerks wurde SunTechnics von dem in Korea führenden Bauunternehmen Dongyang aus Seoul beauftragt. Die etwa 56 Fußballfelder große (400.000 m<sup>2</sup>), der Sonne nachgeführte Photo-

voltaik-Anlage mit einer Gesamtspitzenleistung von 19,6 Megawatt wird künftig etwa 6.000 Haushalte mit Strom versorgen.



**Conergy: Erste Module aus neuer Solarfabrik fertig**

Auf einer Pressekonferenz zur Intersolar 2007 hat Conergy die ersten Hochleistungs-Solarmodule aus der eigenen

Produktion in Frankfurt (Oder) vorgestellt. Dort hat Conergy die erste vollintegrierte Produktionsstätte für Solarmodule mit einer Produktionskapazität von 250 MWp errichtet. Die Serienfertigung des Typs „Conergy PowerPlus“ wird noch im Sommer 2007 beginnen. Bereits im Mai wurde der Zertifizierungsprozess gestartet. Die Prototypen bewähren sich bereits in zahlreichen internen wie externen Tests und zeigen herausragende Leistungskennzahlen.

**IMPRESSUM**

Herausgeber:  
EPURON GmbH  
Anckelmannsplatz 1  
20537 Hamburg  
Verantwortlich gemäß § 6  
MDStV: Joachim Müller  
Kontakt zur Redaktion:  
Telefon: 040 / 271 42 - 3200  
E-Mail: [presse@epuron.de](mailto:presse@epuron.de)

**TERMINE**

1. HUSUMWind, DEUTSCHLAND  
Internationale Leitmesse für Windenergie, 18. - 22. Sept. in Husum  
Sie finden uns in Halle 2 auf Stand C01.  
Mehr über die Messe unter: [www.husumwind.com](http://www.husumwind.com)
2. SOLAR POWER 2007, USA  
Conference & Expo, 24. - 27. Sept. in Long Beach, California  
Sie finden uns in Halle B auf Stand 542.  
Mehr über die Solar Power: [www.solarpowerconference.com](http://www.solarpowerconference.com)